

Manuel d'utilisation du tableau de bord commercial

Le coffré Tableau de bord commercial

Après l'achat, vous recevrez par email un lien pour télécharger deux (2) fichiers tableaux de bord commercial

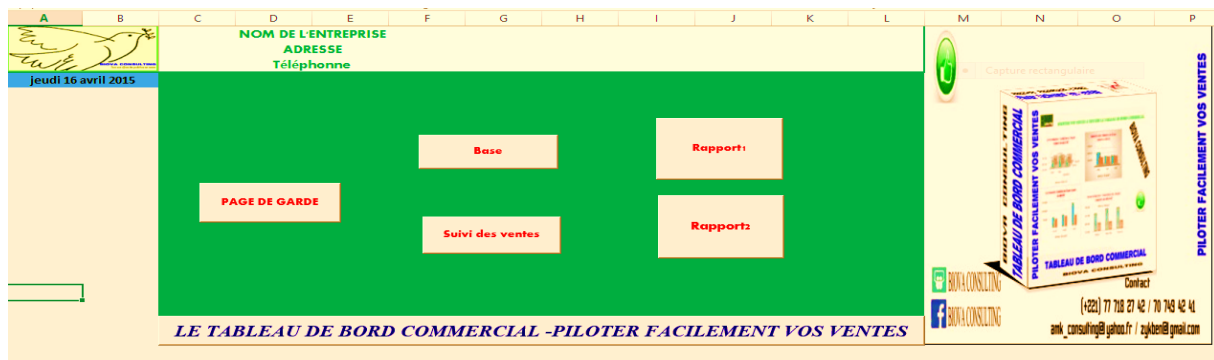
- Un fichier Excel 2013 totalement rempli en guise d'exemple
- Un fichier Excel 2013 vierge prêt à être utilisé.

Et ce manuel d'utilisateur

Ce dernier sera verrouillé pour éviter des possibles mauvaises manipulations qui endommageraient définitivement l'outil. Toutefois sur simple demande votre fichier sera déverrouillé après l'achat.

Description et utilisation des outils

a- Page de garde



b- Enregistrement des données de base

Dans cette deuxième feuille « BASE », le responsable le responsable commercial à la possibilité de définir :

- La liste de produits,
- La liste de vos clients,
- Le nom de chaque commercial,
- Et l'année

Année

2015

La liste des produits
 Produit 1
Produit 2
Produit 3
Produit 4
Produit 5
Produit 6
Produit 7
Produit 8
Produit 9
Produit 10
Produit 11
Produit 12
Produit 13
Produit 14
Produit 15

La liste des clients
 Client 1
Client 2
Client 3
Client 4
Client 5
Client 6
Client 7
Client 8
Client 9
Client 10
Client 11
Client 12
Client 13
Client 14
Client 15
Client 16
Client 17
Client 18
Client 19
Client 20
Client 21

La liste des commerciaux
 Commercial 1
Commercial 2
Commercial 3
Commercial 4
Commercial 5
Commercial 6
Commercial 7
Commercial 8
Commercial 9
Commercial 10

Page de garde

Suivi des ventes

Rapport1

Rapport2

c- Enregistrement des ventes journalières

Ici, l'opérateur enregistre les données de ventes dans le tableau. Il s'agit :

- la date;
- le numéro de la facture,
- le nom du client,
- le nom du commercial qui a permis la réalisation de cette vente,
- le produit,
- le montant de la vente.

Page de garde

Base

Rapport1

Rapport2

SUIVI DES VENTES

Date	Numero de facture	Client	Commercial	Produits	Montant
01/02/2015	Fact10001	Client 16	Commercial 5	Produit 10	50 000
02/02/2015	Fact10002	Client 1	Commercial 1	Produit 1	500 000
02/02/2015	Fact10003	Client 2	Commercial 7	Produit 13	6 800
03/03/2015	Fact10004	Client 3	Commercial 2	Produit 15	16 555
05/03/2015	Fact10005	Client 5	Commercial 3	Produit 14	952 000
09/03/2015	Fact10006	Client 4	Commercial 6	Produit 2	215 566
15/03/2015	Fact10007	Client 6	Commercial 4	Produit 4	1 452 663
19/03/2015	Fact10008	Client 8	Commercial 8	Produit 3	366 333
25/03/2015	Fact10009	Client 7	Commercial 9	Produit 5	22 233
29/03/2015	Fact10010	Client 10	Commercial 10	Produit 6	3 236 336
06/04/2015	Fact10011	Client 19	Commercial 5	Produit 7	22 636
16/04/2015	Fact10012	Client 10	Commercial 4	Produit 8	3 226 362

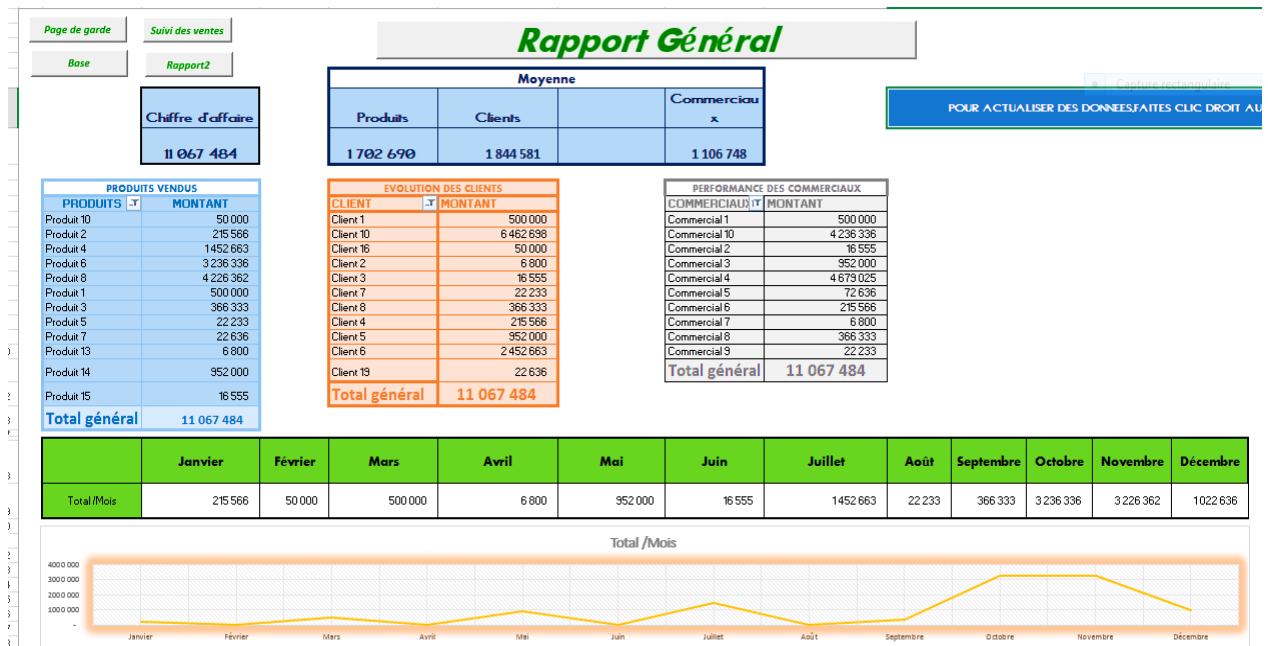
Le rapport commercial se présente sous forme de tableau de bord. Ce rapport se divise en deux (2) sous rapport :

d- Rapport général 1

« Le rapport général 1 » est divisé en deux parties :

La première partie permet de connaître d'une part : le chiffre d'affaire global, le montant moyen des produits, des clients et des commerciaux ; d'autre part : les montants de chaque produit vendu, des clients et des commerciaux.

La deuxième partie permet de connaître le chiffre d'affaire mensuelle et de suivre automatiquement leurs tendances dans un graphique.



e-Rapport général 2

Le deuxième sous rapport permet de connaître :

- Le meilleur produit, le meilleur Client et le meilleur commercial,
- Top 10 des produits vendus classés par ordre décroissante ainsi que leurs montants,
- Top 10 des clients classés par ordre décroissante ainsi que leurs montants,
- La performance des Top 10 des Commerciaux par ordre décroissante ainsi que leurs montants,

